

**PERANAN PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DUMAI
DALAM MENINGKATKAN USAHA KECIL BERDASARKAN
AKAD MURABAHAH**

LAPORAN AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Munaqasah guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



OLEH

**REZA ZULFAJRI
NIM :00926007497**

**PROGRAM STUDI D3
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

1433/2012

ABSTRAK

Laporan Akhir ini berjudul : **Peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai dalam Meningkatkan Usah Kecil Berdasarkan Akad Murabahah.**

Laporan ini adalah penelitian lapangan. Penulis melakukan penelitian ini pada PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai yang beralamat di Jalan Jend. Sudirman No. 162 Kota Dumai.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai dalam meningkatkan Usaha Kecil serta bagaimana penyaluran pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan Usaha Kecil. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai dalam meningkatkan usaha kecil dan untuk mengetahui pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan usaha kecil.

Metodologi penelitian ini adalah metode wawancara dengan pihak PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai, observasi, Pengumpulan dokumen-dokumen dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai untuk menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian ini. Adapun yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah pimpinan dan para karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai dan objeknya adalah Peranan PT. Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Kecil Berdasarkan Akad Murabahah. Populasi dalam penelitian ini adalah Karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, serta sampelnya adalah Pimpinan, Manajer Marketing 1 (satu) orang, karyawan dibagian Warung mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai tersebut yang berjumlah 5 (empat) orang.

Hasil penelitian ini adalah Peranan PT Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai dalam meningkatkan usaha kecil adalah Dengan adanya benar-benar menerapkan visi dan misi yang dimiliki bank tersebut. Selain itu, pihak BSM juga melakukan pelatihan worksop pembiayaan Linkage dan adanya penyaluran KUR (Kedit Usaha Kecil). Adapun Penyaluran Pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan usaha kecil adalah sebagai berikut: Pemanfaatan fasilitas pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh nasabah cukup lama. Pembiayaan tesebut meliputi pembiayaan produktif dan konsumtif, Membantu kelangsungan usaha nasabah, Usaha nasabah dapat mengalami perkembangan dan kemajuan, Proses pembiayaannya cepat dan angsurannya ringan dan tetap sampai jatuh tempo.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN LAPORAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
E. Metode Penelitian	7
F. Sistematika Penelitian.....	10
BAB II GAMBARAN PERUSAHAAN.....	11
A. Sejarah Singkat PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai	11
B. Visi dan Misi PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai ..	14
C. Struktur Organisasi PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai.....	14
D. Produk dan layanan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai ...	24

BAB III	LANDASAN TEORI	27
	A. Pengertian Usaha Kecil	27
	B. Pengertian Murabahah	29
	C. Rukun dan Syarat Murabahah.....	31
	D. Landasan Syariah Akad Murabahah	34
	E. Karakteristik dan Manfaat Murabahah	37
	F. Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan Syari'ah	39
BAB IV	PEMBAHASAN DAN ANALISIS.....	42
	A. Bagaimana Peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Kecil.....	42
	B. Bagaimana penyaluran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha kecil.....	46
BAB V	PENUTUP.....	56
	A. Kesimpulan	56
	B. Saran.....	57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel. IV. I Persentase Nasabah Yang Memanfaatkan Pinjaman Murabahah Antara Pembiayaan Konsumtif Dan Produktif	54
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan perbankan memiliki fungsi yang penting dalam perekonomian suatu negara. Fungsi tersebut adalah fungsi intermediasi keuangan, artinya bank sebagai lembaga perantara dalam penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyaluran dana ke masyarakat dalam bentuk pinjaman / kredit.

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syari'ah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syari'ah, unit usaha syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS).¹

Bank umum Syari'ah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan unit usaha syariah adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja dari kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri yang

¹Zubair Hasan, *Undang-undang Tentang Perbankan Syari'ah* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2009), h.260

melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan atau unit syariah².

Menurut Antonio dan Perwaadmaja yang dikutip dari buku karya Muhammad berjudul *kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah* bahwasannya mereka membedakan menjadi dua pengertian yaitu bank islam dan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah islam. Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah islam dan bank yang dalam tatacara beroperasinya sesuai syariah islam adalah bank yang dalam operasinya itu mengakui kepentingan syariah islam, khususnya yang menyangkut tatacara bermuamalah secara islam³.

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai mempunyai peran dalam meningkatkan usaha kecil bagi masyarakat yang kekurangan dana atau membutuhkan dana untuk membiayai suatu usaha atau kebutuhan rumah tangga dapat menggunakan pinjaman ke bank dengan menggunakan akad murabahah, masyarakat yang akan diberikan pinjaman diberikan berbagai persyaratan yang harus dipenuhi. Masyarakat peminjam juga dikenakan biaya administrasi yang besarnya tergantung masing-masing bank.

Peranan berasal dari kata peran, berarti sesuatu yang menjadi bagian atau memegang pimpinan yang terutama. Peran sering juga disebut dengan karakter, kapasitas, kedudukan, pos, posisi, fungsi, dan tugas. Sedangkan peranan berarti andil, kontribusi. Melihat artian dari atas peran atau peranan yang dimaksud

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), Cet ke 9, h. 22

³ Muhamamad, *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Islam* (Yogyakarta: BPFE, 2005), Cet. 1, h. 13

dalam judul Laporan Akhir ini adalah bagaimana fungsi PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai dalam meningkatkan Usaha Kecil berdasarkan Akad Murabahah⁴.

Murabahah adalah merupakan suatu bentuk perjanjian jual beli yang berlaku dalam muamalah islamiyah. Murabahah ini merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini juga digunakan oleh Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabah⁵. Murabahah akan sangat berguna bagi masyarakat yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu. Ia meminta kepada pihak bank untuk membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima. Waktu pembayarannya pada akad murabahah ini bisa dilakukan dengan cara pembayaran cicilan⁶.

Murabahah di bagi menjadi dua bentuk :

a. Murabahah sederhana

Murabahah sederhana adalah akad murabahah dimana penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan sesuai harga peroleh di tambah dengan keuntungan yang diinginkan. Penjual memasarkan sebuah barang atau asset kepada pembeli dengan harga yang sudah

⁴ W.J.S. Poerwadarmita, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : PN. Balai Pustaka, 1982), hal. 985

⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Pres, 2005), h. 22

⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia UII, 2007), h. 62

termasuk dengan keuntungan yang di ambil dalam jual beli barang tersebut. Penjual memberitahukan atas besarnya keuntungan yang di ambil oleh penjual terhadap barang yang akan dijual kepada si pembeli.

b. Murabahah kepada pemesan

Murabahah kepada pemesan adalah akad murabahah yang melibatkan tiga pihak yaitu: pemesan, pembeli dan penjual. Pembeli menerima permintaan pesanan barang atau asset dari pemesan serta pembeli harus membelikan barang atau asset yang sudah di pesankan serta menyempurnakan akad jual beli antara pembeli dengan pemesan dengan kontrak yang sah. Pembeli harus menawarkan kepada pemesan atas barang yang dipesankan sesuai dengan kesepakatan awal yang dilakukan kedua belah pihak. Pembeli boleh meminta uang muka atau tanda jadi atas barang yang dipesannya untuk tanda jadi atas barang yang dipesankannya. Apabila si pemesan menolak atas barang yang dipesankannya, si pembeli berhak meminta ganti rugi atas barang yang sudah dibelikannya selama kesalahan atas kerusakan barang atau pembatalan pembelian barang dilakukan oleh si penjual⁷.

Usaha kecil merupakan salah satu yang diberikan pinjaman oleh Bank Syari'ah Mandiri melalui pembiayaan akad Murabahah. Dalam pelaksanaan pemberian pinjaman bank wajib mematuhi kebijaksanaan yang telah dibuat tersebut secara konsekuen dan konsisten. Apabila dalam pelaksanaannya ternyata

⁷Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 89-90.

bank memberikan pembiayaan usaha kecil yang tidak sesuai dengan kebijaksanaan kesepakatan yang telah ditetapkan maka bank Indonesia akan memberikan sanksi yang mempengaruhi kesehatan bank dan sanksi.

Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha kecil. Bank sangat berperan penting dalam melakukan pembiayaan terhadap usaha kecil ini, karena nasabah sangat membutuhkan dana dari pihak bank untuk membantu kesuksesan dalam usaha kecilnya yang akan dijalaninya. Bank juga harus melakukan dengan prinsip kehati-hatian dalam memberikan pinjaman kepada nasabah.

Usaha yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri tidak terlepas dari kriteria syariah. Karena itu bank syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan. Selain itu, pola hubungan antara nasabah dengan bank bersifat kemitraan, dimana pada satu sisi nasabah merupakan penyandang dana atas usaha bank syariah, dan sisi lain nasabah merupakan pengelola atas bank syariah yang sebagian besar juga merupakan dana nasabah⁸.

Salah satu kegiatan operasional Perbankan Syari'ah adalah memberikan pembiayaan-pembiayaan kepada usaha kecil. Potensi usaha kecil berpeluang untuk dibiayai oleh kalangan perbankan. Dan hal ini sesuai dengan visi dan misi Bank

⁸ Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum Dalam Perbankan Syariah dan Persuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 109.

Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai dalam meningkatkan pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha kecil.

Dalam akad murabahah ini bank dapat meminta jaminan kepada nasabah untuk barang jaminan atas pinjaman yang dipinjamnya kepada bank. Jaminan yang dimaksud disini adalah untuk menjaga agar nasabah tidak main-main dalam pinjamannya. Barang jaminan yang diminta oleh pihak bank guna untuk membayar utang yang tidak sanggup dibayar oleh pihak bank.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : ” **Peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai Dalam Meningkatkan Usaha Kecil Berdasarkan Akad Murabahah.**

B. Batasan Masalah

Agar lebih terarahnya pembahasan dalam penelitian ini, perlu kiranya dibatasi pokok pembahasannya tentang Peranan PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai dalam Meningkatkan Usaha Kecil berdasarkan Akad Murabahah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis dalam merumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri dalam meningkatkan Usaha Kecil ?
2. Bagaimana penyaluran pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai dalam meningkatkan usaha kecil?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai dalam meningkatkan Usaha Kecil.
2. Untuk mengetahui bagaimana penyaluran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha kecil.

Sedangkan kegunaan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah pengetahuan penulis tentang produk-produk pada PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai.
2. Untuk mengembangkan Ilmu yang diperoleh dibangku perkuliahan
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim RIAU.

E. Metode penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Lokasi penelitian

Adapun yang menjadi lokasi dari penelitian adalah PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai yang beralamat di Jalan Sudirman No. 162 Kota Dumai.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun subjek penelitian ini adalah Pimpinan dan para staf karyawan PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai. Sedangkan objeknya adalah Peranan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai Dalam Meningkatkan Usaha Kecil Berdasarkan pembiayaan Murabahah.

3. Populasi dan sampel

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan itu sendiri yaitu: PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai, dengan populasi adalah pimpinan dan seluruh karyawan PT Bank Stari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumai. Dimana populasi adalah pimpinan dan para staf karyawan yang bertugas dibagian Warung mikro bank tersebut yang berjumlah 5 (lima) orang.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu :

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dilapangan, yaitu wawancara yang dilakukan terhadap pimpinan ataupun dengan staf karyawan perusahaan tersebut.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku, dokumen PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai dan lain-lain data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini.

5. Metode Pengumpulan Data

- a. Wawancara yaitu penulis melakukan wawancara untuk mengumpulkan data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan melalui tanya-jawab dengan para staf karyawan PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai.
- b. Dokumentasi, yaitu peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen dari PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.
- c. Observasi, yaitu peneliti melakukan peninjauan secara langsung kelapangan untuk melengkapi data-data yang diperlukan
- d. Studi Kepustakaan yaitu peneliti memperoleh data dari buku perpustakaan yang berkaitan dengan penelitian.

6. Teknik Analisis Data

Dalam penulisan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu suatu cara penulisan dan pengumpulan, mengklasifikasikan data serta menganalisa data sedemikian rupa yang berhubungan dengan teori yang berkaitan dengan masalah yang dibahas untuk mengambil suatu kesimpulan.

7. Teknik Penulisan

- a. Metode Deduktif, yaitu penulis mengemukakan kaidah-kaidah atau pendapat-pendapat bersifat umum kemudian diambil kesimpulan secara khusus.

- b. Metode Deskriptif, yaitu dengan cara menguraikan data-data yang diperoleh, selanjutnya data-data tersebut dianalisa.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penulisan dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dibagi menjadi beberapa bab yaitu sebagai berikut:

- BAB I** Pendahuluan yang terdiri dari: latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.
- BAB II** Gambaran Umum PT Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Dumai yang terdiri dari sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi, produk-produk yang ditawarkan, dan struktur organisasi.
- BAB III** Merupakan Landasan Teori tentang Pengertian Usaha Kecil, Pengertian Murabahah, Landasan Syari'ah, Karakteristik dan Manfaat Murabahah, Syarat dan Rukun Murabahah, Aplikasi Murabahah dalam perbankan Syari'ah.
- BAB IV** Pada bab ini merupakan hasil penelitian tentang bagaimanaperanan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Dumaidalam meningkatkan usaha kecil serta Bagaimana penyaluran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha kecil.
- BAB V** Bab ini merupakan bab terakhir yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari penulis.

DAFTAR PUSTAKA

BAB II

GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

A. Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai

Krisis moneter dan ekonomi sejak tahun 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Lahirnya Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pada Bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah⁹.

PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997-1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger. Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) ke

⁹ Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai, 28 Februari 2012.

dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT Bank Susila bakti (BSB) menjadi Bank Syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil oleh PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dengan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah anggaran dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No 23 tanggal 8 September 1999, Notaris : Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah di ubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri¹⁰.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran PT. Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari

¹⁰*Ibid.*

para perintis Bank Syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

PT Bank Syariah Mandiri berdiri di Kota Dumai pada tanggal 20 Februari 2004 dengan segala kekurangan dan kelebihan dengan harapan dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat Kota Dumai serta membantu pemerintahan kota Dumai¹¹.

Sebagaimana diketahui bahwa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat sejalan dengan konsep dan perkembangan yang berlandaskan dengan landasan syariah yang dalam kaitannya untuk mengembangkan suatu usaha, juga meningkatkan keahlian khususnya dalam bidang perekonomian.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Bank Syariah Mandiri merupakan suatu bank yang mewujudkan suatu perkembangan ekonomi bersama masyarakat yang berlandaskan syariah dan juga berorientasi mencari laba untuk anggota dan lingkungan dalam perusahaan.

¹¹ Azhar, Kepala Cabang Dumai, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, Wawancara, Dumai, 22 Maret 2012.

B. Visi dan Misi Bank SyariahMandiri

Bank SyariahMandiri mempunyai strategi dalam kegiatan operasionalnya. Adapun visi dan misi bank tersebut yaitu:

“Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”

Selain itu Misi Bank SyariahMandiri yaitu:

- Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
- Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
- Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat
- Mengembangkan nilai-nilai syariah universal menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat¹².

C. Struktur Organisasi PT. Bank Syari’ah Mandiri Kantor Cabang Dumai

Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana, struktur organisasi memperlihatkan tingkat-tingkatan dalam suatu organisasi yang memberi perintah, menjalankan, melaksanakan, serta siapa yang memutuskan kebijaksanaan, dan lain-lain.

Adapun gambaran umum uraian pembagian tugas masing-masing personil sesuai bidang atau seksi yang ditempati dari struktur adalah:

¹² Brosur, PT. Bank Syariah Kantor Cabang Dumai.

1. Kepala Cabang

Bertujuan Mengelola operasional cabang berdasarkan system syariah secara efektif dan efisien untuk tercapainya:

1. Target operasional yang meliputi penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktiva produktif.
2. Pemberian pembiayaan yang aman, sesuai kebutuhan nasabah dan menghasilkan.
3. Pelayanan yang prima kepada nasabah (*costumer service*)

2. Manajer Pemasaran

Bertugas Membantu pimpinan cabang dalam melaksanakan Operasional Cabang di bidang pemasaran berdasarkan sistim syariah dan ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien, untuk tercapainya :

- a. Terlaksananya kegiatan pemasaran produk dan jasa-jasa bank kepada masyarakat diwilayah kerjanya.
- b. Target operasional cabang yang meliputi : penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktiva produktif.
- c. Terlaksananya pemberian pembiayaan yang aman dan sesuai kebutuhan nasabah.
- d. Terlaksananya pelayanan yang prima terhadap nasabah/investor (*custamer satisfaction*).

- Ringkasan Tugas :
 - a. Mengelola secara optimal sumber daya Bidang Pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
 - b. Membuat rencana kerja (RKAP) tahunan bidang pendanaan, pembiayaan, jasa-jasa dan hasil usaha.
 - c. Memonitor realisasi target operasional cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
 - d. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
 - e. Melakukan review atas proses pemberian pembiayaan dengan penekanan kepada upaya antisipasi risiko pembiayaan.
 - f. Review prasyarat/syarat dalam Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan komite pembiayaan Cabang/kantor pusat.
 - g. Review Akad pembiayaan dan Surat Sanggup telah sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam SP3.
 - h. Memonitor ketertiban penyelenggaraan file dokumen yang dilakukan bawahannya.
 - i. Melakukan pemantauan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan mengupayakan pencapaian kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan Direksi.

3. Manajer Operasi

1. Tujuan Tugas :

Membantu Pimpinan Cabang dalam mengelola dan melaksanakan operasional cabang secara efektif dan efisien dibidang operasi berdasarkan sistim syariah dan ketentuan yang berlaku untuk tercapainya :

- a. Target Operasional Cabang yang meliputi penghimpunan dana, pembiayaan, hasil usaha, jasa-jasa dan Kualitas Aktiva Produktif.
 - b. Kelancaran pelayanan kepada nasabah atau investor.
 - c. Administrasi/akuntansi secara benar.
 - d. Ketepatan dalam pelaporan baik kepada kantor pusat maupun pihak ekstern.
- #### 2. Ringkasan Tugas :
- a. Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
 - b. Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan cabang dibidang operasi.
 - c. Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/syarat pembiayaan berdasarkan surat penegasan persetujuan pembiayaan(SP3) dan Akad pembiayaan¹³.
 - d. Memberikan rekomendasi disetujui/ditundanya pencairan pembiayaan yang telah dilakukan.

¹³Dokumentasi, *loc.cit.*

- e. Melakukan pemantauan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan menginformasikan hasilnya kepada Pimpinan cabang serta Manajer Pemasaran.
- f. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.
- g. Mengusulkan penyempurnaan pedoman operasional bank atau ketentuan lainnya kepada pimpinan cabang.

4. Analisis Officer

- 1. Ringkasan Tugas :
 - a. Membantu Manajer Pemasaran dalam menetapkan Rencana Kerja (RKAP) Tahunan bidang pembiayaan.
 - b. Membuat Nota Analisa Pembiayaan.
 - c. Mempersiapkan dokumen pembiayaan yang telah diputuskan.
 - d. Memeriksa kelengkapan dokumen sebelum fasilitas pembiayaan dicairkan.
 - e. Bersama-sama dengan anggota komite pembiayaan lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya.
 - f. Melakukan monitoring atas masa berlakunya legalitas usaha nasabah, asuransi, dan hak atas jaminan yang diterima.

5. Administrasi Pembiayaan

1. Ringkasan Tugas :

- a. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- b. Monitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah.
- c. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
- d. Monitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo untuk diinformasikan kepada manajer Operasi dan diteruskan kepada Manager Pemasaran untuk ditindak lanjuti.

6. Teller

1. Ringkasan Tugas :

- a. Melayani penyetoran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- b. Melayani penarikan tunai dan non tunai dengan benar dan cepat dengan memperhatikan batas wewenang yang dimiliki.
- c. Menyerahkan cek/bilyet giro, slip penarikan serta bloter kepada Manajer Operasi untuk diperiksa.
- d. Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel

- e. Mengkompilasi daftar penerimaan dan pengeluaran kas, menghitung saldo kas akhir hari dan mencocokkan dengan jumlah fisik saldo uang tunai yang ada dalam bax-nya sendiri.

7. Pelaksana Operasi-Petugas Administrasi (Transfer)

1. Ringkasan Tugas

- a. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi keluar/masuk maupun Nota Debet keluar/masuk setiap akhir hari.
- b. Menata usahakan persediaan blangko Nota Kredit/nota Debet.
- c. Memeriksa kebenaran/kebocoran antara fisik blangko Nota Kredit/Nota debet dengan kartu persediaan.
- d. Menfile berkas-berkas transfer (copy Nota Kredit/Debet atau aplikasi transfer)
- e. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk oleh atasan.

8. Pelaksana Umum (Logistik)

1. Ringkasan Tugas

- a) Mengadministrasi pengadaan peralatan/perlengkapan kantor yang telah mendapatkan persetujuan Kepala Cabang atau Pejabat berwenang

- b) Menerima dan mengadministrasikan persediaan barang kebutuhan kantor
- c) Melaksanakan pemeliharaan dan perbaikan peralatan/perlengkapan kantor, kendaraan dinas, dan harta bank lainnya.
- d) Mengadministrasikan harta tetap Bank baik sewa maupun milik sendiri.
- e) Melaksanakan pemeliharaan harta tetap Bank baik sewa maupun milik sendiri.
- f) Mengkoordinir pelaksanaan kebersihan cabang
- g) Mengadministrasikan/mencatat dan memonitor pengeluaran biaya-biaya yang berkaitan dengan logistik

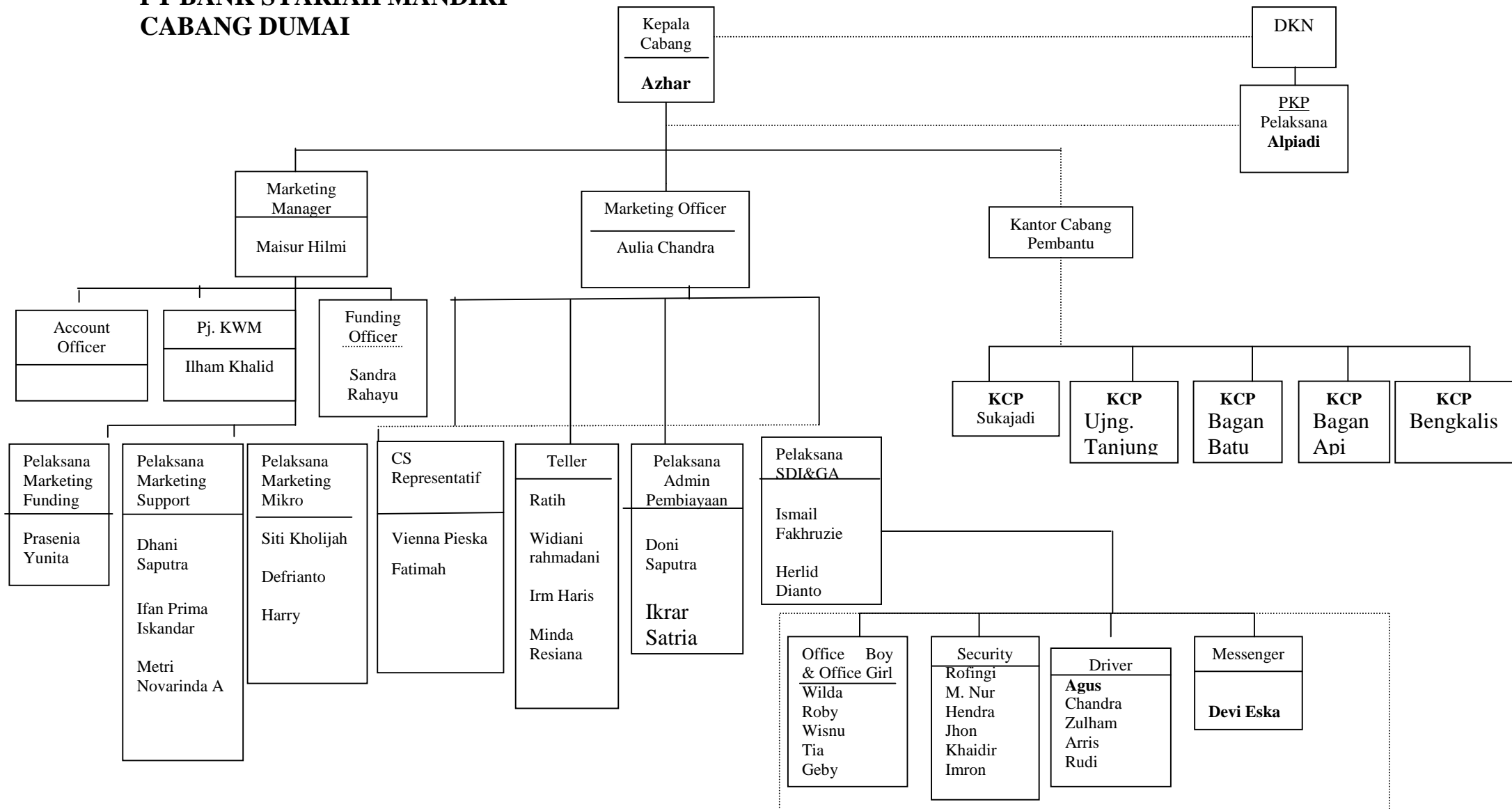
9. Customer Service

- 1. Ringkasan Tugas:
 - a. Memberikan penjelasan kepada nasabah/calon nasabah atau investor mengenai produk Bank Syariah Mandiri, berikut syarat-syarat maupun tata cara prosedurnya.
 - b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan, sesuai permohonan investor.
 - c. Melayani permintaan buku cek/bilyet giro.
 - d. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran (*stop payment*) baik rekening giro maupun tabungan.

- e. Melayani penutupan rekening giro baik atas permintaan investor sendiri, karena ketentuan bank (yang telah disepakati investor) maupun karena peraturan bank indonesia.
- f. Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari investor. Dan lain-lain¹⁴

¹⁴ Dokumentasi, *loc.cit*

STRUKTUR ORGANISASI PT BANK SYARIAH MANDIRI CABANG DUMAI



D. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri

BSM dalam kegiatannya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan baik tabungan, giro dan deposito kemudian di salurkan kembali melalui pembiayaan.

1. Tabungan BSM

Adalah tabungan berupa mata uang rupiah yang penarikannya dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

- Tabungan BSM: Simpanan dari masyarakat atau badan hukum lainnya secara umum termasuk juga mahasiswa, tabungan ini mendapatkan bagi hasil setiap bulannya. Dengan setoran awal minimal Rp 50.000,-.
- Tabungan Simpatik BSM : Tabungan ini dikhususkan untuk anak SD sampai dengan tingkat Sekolah Atas Menengah (SMA). Dengan setoran awal Rp 20.000,-.
- Tabungan Mabrur BSM: tabungan ini penarikannya pada saat menunaikan haji, dalam hal ini bank bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI).
- Tabunganku (Wadiah) adalah tabungan atau titipan murni yang berasal dari individu atau kelompok badan hukum.
- Tabungan BSM Dollar
- Tabungan Berencana BSM
- Tabungan Kurban BSM
- Tabungan BSM Investa Cendekia

- Tabungan Simpatik

2. Deposito BSM

Deposito BSM merupakan simpanan pihak ketiga baik atas nama perorangan maupun atas nama badan hukum yang penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan jangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola sesuai dengan perjanjian, serta bagi hasil tertentu.

Jangka waktu deposito dan bagi hasil antara Bank dan Nasabah adalah :

- 1 Bulan: 51% : 49%
- 3 Bulan : 52% : 48%
- 6 Bulan: 53% : 47%
- 12 Bulan : 54% : 46 %

Apabila nasabah menarik uang sebelum jangka waktu maka nasabah dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 15.000,¹⁵

3. Penyaluran Dana (Pembiayaan)

1. Murabahah (Jual beli)

- Berlaku untuk jenis barang yang jelas harga, jumlah dan jumlah spesifikasinya seperti barang dagang, sepeda motor, mobil, tanah dan lain-lain.

¹⁵ Brosur Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai

2. Mudharabah (Bagi Hasil)

- Berlaku untuk usaha dengan masa kerja singkat yang bersifat periodic.
- Pembagian keuntungan dengan system bagi hasil.

3. Al Qard (Pinjaman Kebajikan)

- Pinjaman dana untuk keperluan mendesak dan menghasilkan manfaat dengan kriteria tertentu dan bukan untuk tujuan konsumtif.
- Pinjaman bersifat sosial tanpa keuntungan.

4. BSM Pembiayaan Konsumer

5. BSM Pembiayaan Komersial

6. BSM Pembiayaan Korporat

7. BSM Edukasi

8. BSM Griya

9. BSM Impian

10. BSM Implan

11. Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya
(PKPA)

12. Gadai Emas

13. Talangan Haji BSM

14. Pembiayaan Kepada Pensiunan

15. Pembiayaan Umroh

16. Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat

17. BSM Warung Mikro

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Usaha Kecil

Menurut keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi kerakyatan yang berskala kecil dengan bidang usaha secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Secara umum (menurut paket kebijaksanaan 31 Maret 1997 dan didukung dengan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 30/4/Kep/Dir tanggal 31 Maret 1997), yang dimaksud dengan usaha kecil adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah usaha kecil dengan plafond pinjaman maksimum Rp 350 juta untuk membiayai usaha yang produktif. Usaha produktif adalah usaha yang dapat memberikan nilai tambah dalam menghasilkan barang dan jasa¹⁶.

Usaha kecil adalah usaha yang mempunyai kriteria sebagai berikut:¹⁷

- Memiliki kekayaan bersih maksimum Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan yang ditempati.

¹⁶ Nugroho Widi, *Informasi Kredit Usaha Kecil*, (Jakarta: PT Pustaka Binaman, 1997), h. 39

¹⁷ Tri Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2001), Cet ke 1, h. 306-307

- Memiliki hasil tahunan maksimum Rp 1.000.000.000,- (satu Milyar rupiah)
- Milik warga Negara Indonesia
- Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki.
- Berbentuk badan usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Jenis usaha yang mempunyai kriteria tersebut oleh bank Indonesia dikelompokkan sebagai kegiatan usaha yang membantu dengan adanya kredit usaha kecil. Pemerintah dapat mengusahakan bank umum untuk melaksanakan program pemerintah guna mengembangkan sektor-sektor perkeonomian tertentu atau memberikan perhatian yang lebih besar kepada pengusaha kecil atau pengusaha golongan ekonomi lemah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak berdasarkan ketentuan yang diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah.

Adapun contoh usaha kecil diantaranya:

1. Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja
2. Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pakaian jadi
3. Pengrajin industri makanan dan minuman, industri alat-alat rumah tangga, dan industri kerajinan tangan
4. Peternakan ayam, itik dan perikanan.

B. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata dasar *يربح* - yang berarti beruntung. Jadi pengertian *murabahah* dilihat dari secara bahasa adalah saling menguntungkan sama lain. Kata saling menguntungkan disini maksudnya adalah bahwa kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan. Keuntungan bagi pihak pertama adalah terpenuhi keinginannya dan merasa terbantu, sedangkan keuntungan bagi pihak yang kedua adalah mendapatkan keuntungan yang diambil berdasarkan kesepakatan dengan pihak pertama. Saling menguntungkan ini harus berlandaskan adanya kerelaan diantara kedua belah pihak terhadap jual beli yang mereka lakukan.

Definisi *Murabahah* menurut Adi Warman Karim *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya dengan memberitahukan harga jual dari pemasok ditambah keuntungan yang akan diambil oleh bank yang bersangkutan.¹⁸

Menurut Ibnu Rusyd, *Murabahah* adalah penjual menyebutkan harga barang yang dibelinya kepada pembeli, yang kemudian disyaratkan kepadanya keuntungan dari barang tersebut, baik dalam dirham maupun dinar. Lebih jelasnya

¹⁸Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004) cet-ke 2, h.88

lagi Ibnu Rusyd menjelaskan bahwa bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atas dasar harga, pembelian ini berlandaskan sifat jujur.¹⁹

Dari beberapa pengertian diatas dapat diambil suatu kesimpulan bahwa *Murabahah* adalah akad jual beli barang, dimana bank sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli, bank harus memberitahukan harga beli awal dari pemasok dan biaya-biaya terkait lainnya dan menetapkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah saw dan para sahabatnya. Secara sederhana murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²⁰

Pada perjanjian murabahah bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan mark-up atau keuntungan. Dalam pembiayaan murabahah mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun tambahan biaya yang akan menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan di muka oleh bank dan nasabah yang bersangkutan.

Tingkat keuntungan bisa dalam bentuk persentase dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian

¹⁹Ibnu Rusyd, *Bida'ayatul Al-Mujtahid Wa an-Nha'ayatu Al-Mugtasid*, Terjemahan, (Dar al Fikr, Beirut, 1995), cet, ke-5, h. 192

²⁰*ibid*, h. 113

hari yang disepakati bersama. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap.²¹

C. Rukun dan Syarat Murabahah

Murabahah merupakan salah satu transaksi jual beli, dengan demikian rukunnya sama dengan rukun jual beli, menurut jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada 4 yaitu “ orang yang menjual, orang yang membeli, sighat, dan barang atau sesuatu yang diakadkan”. Sedangkan menurut Mazhab Hanafi, ada tiga yaitu : orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang dihargai), sighat (ijab dan qabul).²²

Dari ketiga rukun tersebut memiliki syarat, yaitu :

1. Penjual (*ba'i*) dan pembeli (*Mustari'k*)

Penjual dan pembeli mendapat izin untuk menjual dan membeli barang tersebut, kondisi dari kedua dalam keadaan baligh dan sehat akalnya.

2. Barang/objek (*mabi*)

Barang yang di jual harus merupakan barang yang diperbolehkan dijual, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli, dan bisa diketahui pembeli meskipun hanya dengan ciri-cirinya.

²¹Ascarya, *Akad&Produk Bank Syariah*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2007), h. 89-90.

²²Wiroso, *Jual beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h.16

3. Ijab qabul (*sighat*)

Ijab dan qabul dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan maupun isyarat asal dapat memberikan pengertian yang jelas tentang adanya ijab dan qabul, disamping itu ijab dan qabul juga dapat berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qabul.²³

Menurut ulama Hanafi syarat – syarat jual beli yang berdasarkan rukun jual beli di atas adalah :

1. Syarat yang terkait dalam ijab qabul
 - a. Orang yang mengucapkan telah baliqh dan berakal.
 - b. Qabul harus sesuai dengan ijab.
 - c. Ijab dan qabul harus dilakukan di dalam suatu majelis,
2. Syarat orang yang berakad
 - a. Baliqh dan berakal
 - b. Yang melakukan akad adalah orang yang berbeda
 - c. Suka rela (*ridho*), tidak dalam keadaan dipaksa.
 - d. Barang merupakan milik penuh.
3. Syarat harga barang dan barang yang diperjual belikan.

Para ulama membedakan syarat harga barang dengan barang yang diperjual belikan. Menurut mereka, syarat harga barang adalah harga pasar yang berlaku ditengah masyarakat secara aktual. Para ulama fiqih mengemukakan syarat harga barang adalah :

²³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Yogyakarta: Enkonesia, 2004), h. 63

- a. Harga yang di sepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad atau dibayar kemudian.
- c. Jika jual beli itu dilakukan dengan saling menukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukarnya adalah bukan barang yang di haramkan.

Sedangkan dengan syarat-syarat barang yang diperjual belikan adalah :

- a. Barangnya haruslah suci.
- b. Barang itu dapat diambil manfaatnya menurut ketentuan Islam.
- c. Mudah diserahkan
- d. Milik seorang.
- e. Barangnya jelas diketahui oleh orang yang berakad baik zat, sifat, maupun ukurannya.²⁴

Adapun syarat-syarat khusus transaksi murabahah adalah :

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- 4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang.

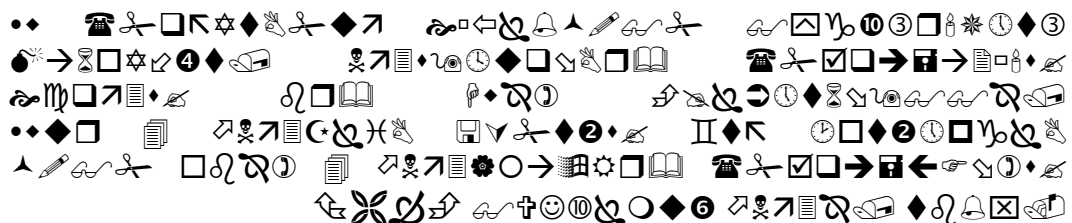
²⁴*Ibid*, h. 33

D. Landasan Syariah Murabahah

Ada beberapa landasan syariah dalam melakukan transaksi murabahah adalah sebagai berikut :

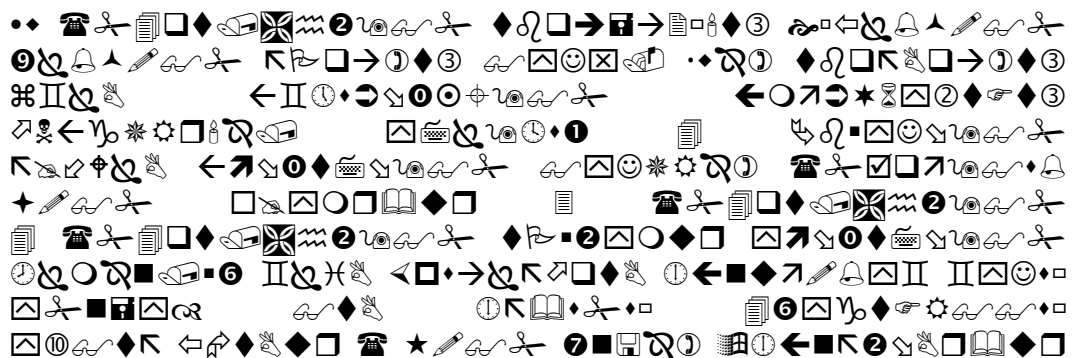
1. Al-qur'an

Dalil yang menjadi landasan dari pembiayaan murabahah ini terdapat dalam surat An-Nissa' ayat 29, yang berbunyi²⁵ :

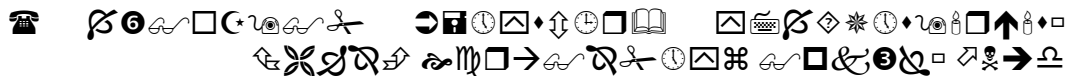


Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Firman Allah dalam surah Al-baqarah ayat 275 yang berbunyi :



²⁵ Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005)



Artinya : Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

2. Al – Hadist

Sedangkan landasan hadist yang mendasari transaksi murabahah ini adalah hadist yang di riwayatkan oleh Ibnu Majah, yaitu²⁶ :

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- « ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
الْبَرَكَهَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَإِخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya : “Dari Suhaib ar-Rutni r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, Tiga hal di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tanggung,

²⁶Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Tazkia

muqarahah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung gandum untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual²⁷.” (H.R Ibnu Majah)

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional

Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

²⁷Ibnu Majah. *Sunan Ibnu Majah*.Juz.8. (Maktabah Syamilah.tt) hal.163

9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

E. Karakteristik dan Manfaat Murabahah

a. Karakteristik Murabahah

Karakteristik Murabahah Yang mana dalam pedoman akuntansi perbankan syariah di Indonesia dijelaskan karakteristik murabahah sebagai berikut :

1. Proses pengadaan barang murabahah harus dilakukan oleh pihak bank.
2. Murabahah dapat dilakukan melalui pesanan atau tanpa pesanan dalam murabahah pesanan bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dan nasabah.
3. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat dan tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya.
4. Pembiayaan murabahah dapat dilakukan secara tunai ataupun cicilan.
5. Bank dapat memberi potongan, apabila nasabah dapat melunasi hutang tepat waktu atau lebih cepat dan waktu yang dicantumkan, dengan syarat tidak ada diperjanjikan dalam akad dan besarnya potongan diserahkan pada kebijakan bank.
6. Bank dapat menerima nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam barang yang telah di beli bank.
7. Bank dapat meminta uang pembeli kepada nasabah setelah akad disepakati, tetapi apabila murabahah batal, pembelian dikembalikan

kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan, antara lain:

- a. Potongan pembelian bank oleh pemasok
 - b. Biaya administrasi
 - c. Biaya yang dikeluarkan dalam proses pengadaan lainnya.
8. Apabila terdapat uang muka dalam transaksi murabahah berdasarkan pesanan, maka keuntungan murabahah didasarkan pada posisi harga barang yang telah dibiayai oleh bank.
 9. Bank berhak mengenakan denda kepada nasabah yang tidak dapat dengan indikasi antara lain :
 - a. Adanya unsur kesengajaan yaitu nasabah mempunyai dana tetapi tidak melakukan pembayaran piutang murabahah.
 - b. Adanya unsur penyalahgunaan yaitu nasabah yang mempunyai dana tetapi digunakan terlebih dahulu untuk hal lain.
 10. Apabila setelah akad transaksi Murabahah maka pemasok akan memberikan suatu potongan harga atas barang yang dibeli oleh bank dan telah dijual kepada nasabah, maka potongan harga tersebut dibagi berdasarkan perjanjian atau persetujuan yang dibuat dalam akad, pembagian potongan harga setelah akad harus diperjanjikan lagi mana porsi potongan harga yang menjadi milik bank dapat diakui sebagai pendapat operasi lainnya.²⁸

b. Manfaat Murabahah

²⁸*Ibid*, h.51-52

Sesuai dengan sifat bisnis (tijarah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, yaitu: Bai' al murabahah memberi banyak manfaat pada bank Syari'ah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ba'i al-murabahah juga sangat sederhana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah.

Selain manfaat di atas murabahah juga memiliki kemungkinan resiko yang harus di antisipasi antara lain :

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Penolakan nasabah : barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang di pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya pada pihak lain²⁹.

F. Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan Syari'ah

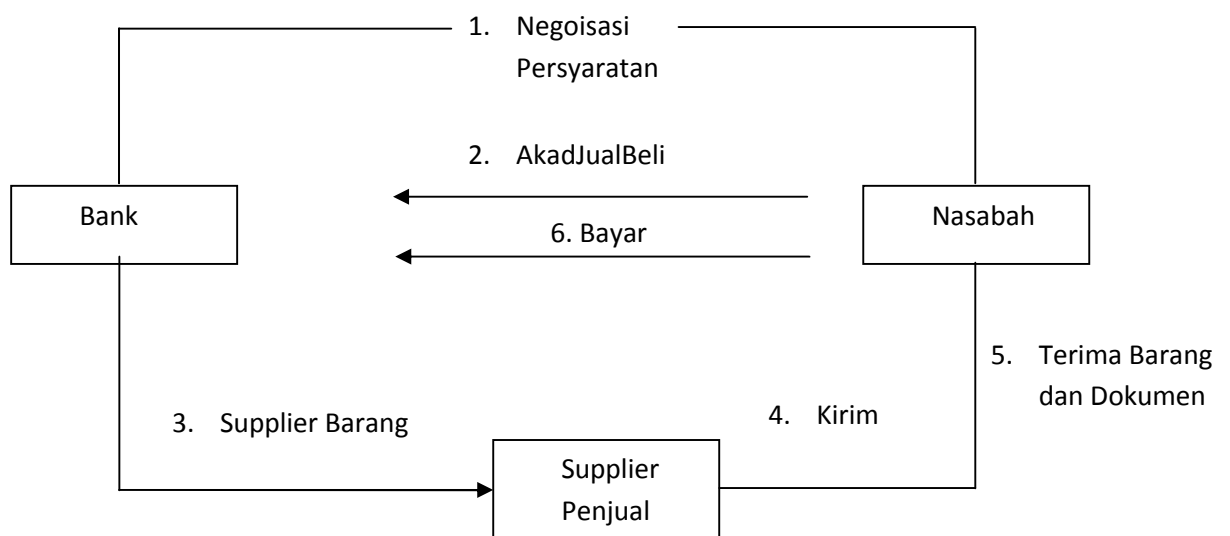
Perbankan syari'ah di Indonesia banyak yang menggunakan al-murabahah secara berkelanjutan seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya murabahah

²⁹ *Op.cit.* h. 107

adalah suatu kontrak jangka pendek dengan sekali akad. Secara umum, aplikasi perbankan dari ba'i al-murabahah dapat di gambarkan dalam skema sebagai berikut :

Gambar I

Skema Bai' al Murabahah



Sumber : Muhammad Syafi'I Anotnio, 2007:107

Skema di atas dapat di jelaskan bahwa Nasabah dan Bank melakukan negoisasi atas barang yang akan dibeli atau di pesan dan disana terjadi akad jual beli antara bank dengan Nasabah bank juga langsung menyebutkan atas keuntungan (margin) yang akan di ambilnya. Bank membeli barang yang sudah dipesan oleh nasabah kepada sipenjual atau pembuat barang dan bank menyuruh sipenjual mengirimkan barang kepada nasabah yang memesan barang. Dan

nasabah menerima barang serta dokumen-dokumen yang akan di bayarkan kepada pihak Bank.

Dengan demikian telah terjadi transaksi Murabahah, dari teknis murabahah merupakan akad penyediaan barang berdasarkan akad jual beli, dimana penjual (bank) menyerahkan barang yang dibutuhkan pembeli (nasabah) dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati pada saat akad terjadi.³⁰

³⁰Muhammad Syafi'I Antonio, *Op,cit*, h 107

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Peranan PT. Bank Syari'ah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Kecil

Peranan adalah bagian dari tugas utama yang harus dilakukan. Seseorang dikatakan telah berperan apabila dia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya. Peran dan kedudukan adalah dua hal yang tidak dapat dipisah-pisahkan karena yang satu tergantung pada yang lain dan sebaliknya, seseorang dapat dikatakan berperan jika ia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan status sosialnya dalam masyarakat. Jika seseorang mempunyai status tertentu dalam kehidupan masyarakat, maka selanjutnya ada kecenderungan akan timbul suatu harapan baru. Dari harapan ini, seseorang kemudian akan bersikap dan bertindak atau berusaha untuk mencapainya dengan cara dan kemampuan yang dimiliki, oleh karena itu peranan dapat juga di definisikan sebagai kumpulan harapan yang terencana dari seseorang yang mempunyai status tertentu dalam masyarakat³¹.

PT Bank syari'ah Mandiri cabang dumai merupakan salah satu lembaga keuangan syari'ah yang tidak hanya sekedar melaksanakan kegiatan menawarkan produk-produknya untuk menghimpun dan menyalurkan dana

³¹ W.J.S. Poerwadarmita, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : PN. Balai Pustaka, 1982), hal. 986

kepada masyarakat, tetapi Bank Syariah Mandiri juga berperan dalam meningkatkan usaha kecil dan perekonomian masyarakat dengan cara membantu masyarakat yang kekurangan dana dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat tercapai kesejahteraan masyarakat khususnya di daerah Dumai.

Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai dalam memberikan pembiayaan dalam sector produktif usaha sudah berperan. Misalnya Bank melakukan system *channeling* yaitu BSM memberikan pembiayaan kepada koperasi-koperasi untuk disalurkan kepada anggotanya dan dengan system ini maka masyarakat yang kekurangan dana dapat menikmati pembiayaan BSM khususnya usaha kecil, dengan resiko yang cukup rendah karena dijamin oleh koperasi. Selain itu bank menyalurkan kepada koperasi secara mikro akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan anggota dan secara makro dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta bagi anggota koperasi yang memiliki usaha dapat memperkokoh permodalan mereka³².

PT Bank Syari'ah Mandiri cabang Dumai berperan dalam meningkatkan usaha kecil dengan benar-benar menerapkan visi dan misi yang dimiliki bank tersebut. Adapun Visi PT Bank Syari'ah Mandiri adalah "Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha", dimana bank syari'ah mandiri menerapkan prinsip syari'ah dalam peranannya membantu pengusaha kecil dalam meningkatkan usahanya. Sedangkan misi bank syari'ah

³² Brosur BSM Warung Mikro, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai

mandiri adalah “Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)”, dimana bank syari’ah diwajibkan untuk membangun usaha Mikro, Bank Syariah Mandiri juga membuka tangan dalam menjalankan peranan untuk meningkatkan usaha kecil berupa adanya pembiayaan usaha kecil dan menengah³³. Selain itu, Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai juga mengadakan pelatihan worksop pembiayaan Linkage yaitu suatu strategi pembiayaan yang ditujukan bagi pelaku sektor usaha mikro dan kecil (UKM) dengan cara kemitraan antara BSM dengan lembaga penyaluran pembiayaan mikro usaha yang mereka geluti, serta adanya penyaluran KUR (Kredit Usaha Kecil). Pelatihan ini tidak saja diperuntukkan bagi pengusaha dan pengurus koperasi yang sudah menjadi nasabah BSM. Tetapi juga terhadap pengusaha atau pengurus koperasi lainnya yang dinilai punya keinginan kuat meningkatkan usahanya.

Dalam mewujudkan perannya, Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai dengan meningkatkan usaha kecil dapat dilakukan dengan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat kecil dan UMKM. Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai dalam melakukan pemberian pembiayaan lebih fokus kepada pembiayaan usaha kecil, mikro dan usaha menengah. BSM memiliki produk pembiayaan UMKM untuk nasabah mikronya yang bernama “Warung

³³ Ilham, Kepala Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, *Wawancara*, Dumai, 22 Mei 2012

Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah³⁴.

Adapun peranan Bank Syariah Mandiri cabang Dumai dalam bentuk pembiayaan pada usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. Dalam peranannya BSM sebagai penerima dana titipan dari nasabah, dalam hal ini bank bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana dan nasabah sebagai shahibul mal. Bank mengelola dana yang dititipkan oleh nasabah untuk disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana tersebut. Bank wajib memberi tahu kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah disepakati maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- b. Dalam peranannya BSM sebagai penyalur dana. dalam hal ini bank bertindak sebagai shahibul mal. BSM menyalurkan dana kepada masyarakat yang sangat membutuhkan dana demi kelangsungan hidupnya. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola dana yang diserahkan secara tunai oleh pihak bank, berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama. Hasil usaha yang didapat dari usaha yang dijalankan oleh nasabah harus dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad.

³⁴ Azhar, Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, *Wawancara*, Dumai, 24 Februari 2004.

Salah satu penyaluran dana (pembiayaan) yang dijalankan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Mandiri adalah pembiayaan Murabahah. Untuk meningkatkan usaha kecil BSM merealisasikan peranannya melalui penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan. Pemberian pembiayaan yang diberikan oleh pihak BSM adalah minimum sebesar Rp. 5.000.000,- sampai dengan maksimal Rp 250.000.000,-.

B. Pelaksanaan Penyaluran Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Kecil pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai

System pembiayaan murabahah bagi usaha kecil pada PT Bank Syari'ah Mandiri Cabang Dumai merupakan salah satu bentuk transaksi pembiayaan yang diberikan bank BSM berdasarkan prinsip islam. Pembiayaan murabahah juga merupakan suatu bentuk kerja sama yang saling menguntungkan antara bank dan nasabah, karena nasabah dapat terbantu dalam mengembangkan usahanya, sedangkan bank memperoleh margin dari pembiayaan tersebut³⁵.

Adapun kontribusi pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha kecil pada BSM Dumai adalah sebagai berikut:

- Pemanfaatan fasilitas pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh nasabah cukup lama. Oleh karena itu, Dengan adanya periode

³⁵Dokumentasi, PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai, 22Mei 2012.

pemanfaatan fasilitas yang cukup lama tersebut sudah jelas dapat memberikan manfaat terhadap perkembangan usaha kecil.

- Adanya penambahan modal dan pengembangan usaha.
- Membantu kelangsungan usaha nasabah
- Usaha nasabah dapat mengalami perkembangan dan kemajuan
- Proses pembiayaannya cepat dan angsurannya ringan dan tetap sampai jatuh tempo

Berdasarkan penelitian pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai prosedur dan persyaratan yang diberikan oleh pihak Bank Syari'ah Mandiri kepada nasabah dalam pengajuan pembiayaan usaha kecil adalah sebagai berikut:

a. Persyaratan mengajukan pembiayaan :

1. Mengisi formulir pembiayaan
2. Foto Copy KTP suami/istri
3. Foto Copy Kartu Keluarga
4. Akta Nikah
5. Slip Gaji bagi pegawai (bagi yang tidak pegawai menyertakan surat penghasilan per bulannya).
6. Rekening listrik
7. NPWP (Pengajuan Pembiayaan \pm 5 Juta)
8. Foto Copy jaminan jika surat tanah maka disertai PBB, BPKB (mobil atau motor)

9. Surat keterangan usaha (minimal dari kelurahan setempat)
10. Rincian barang yang akan dibeli
11. Denah lokasi usaha dan jaminan³⁶.

Adapun jaminan yang harus diberikan nasabah untuk pembiayaan murabahah usaha kecil diantaranya:

- Sertifikat diikat dengan hak tanggungan
- BPKB, emas diikat dengan gadai, fidusia untuk kendaraan.
- Meminta asuransi jiwa, apabila nasabah meninggal maka pembiayaan lunas karena adanya asuransi jiwa serta asuransi agunan apabila terjadi kebakaran dan hal-hal yang lain ada agunannya.

b. Prosedur pemberian pembiayaan³⁷

1. Solidisasi

Maksudnya Nasabah harus melangkapi data-data yang telah ditetapkan oleh pihak bank dan Nasabah juga harus mengajukan permohonan untuk pembiayaan tersebut kepada pihak bank.

2. Investigasi

Maksudnya Bukti survei kelokasi usaha oleh pihak bank kepada nasabah dan survei terhadap apa yang telah diajukan pembiayaan oleh nasabah kepada bank maksudnya bank mensurvei usaha kecil yang diajukan oleh nasabah kepada bank.

³⁶Brosur Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai Warung Mikro Kota Dumai

³⁷ Ifan Iskandar, Pelaksanaan Marketing Support, Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, Wawancara, Dumai, 22 Mei 2012.

3. Tahap Analisa

Bank BSM menganalisa nasabah dan laporan keuangan nasabah. Penganalisaan dilakukan dengan prinsip 5 C. Adapun Pinsip 5 C Tersebut adalah :

a. Character

Pihak BSM Kantor Cabang Dumai menganalisa atau menilai bahwasannya calon nasabah debitur memiliki watak, moral, dan sifat-sifat pribadi yang baik. Penilaian karakter ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kejujuran nasabah, dan kemauan dari calon nasabah debitur untuk memenuhi kewajiban dan menjalankan usahanya. Informasi ini dapat dilihat dari riwayat hidup, riwayat usaha, dan informasi dari usaha-usaha yang sejenis.

b. Capacity

Bahwasannya pihak BSM menilai kemampuan calon nasabah debitur untuk mengelola kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan, yang menjamin bahwa dia mampu melunasi utang pembiayaanya dalam jumlah dan waktu yang ditentukan. Pengukuran kemampuan ini dapat dilakukan dengan berbagai pendekatan, misalnya pendekatan materiil yaitu, melakukan penilaian terhadap pendapatan usaha dari beberapa tahun terakhir.

c. Capital

Bahwasannya pihak BSM Kantor Cabang Dumai menilai jumlah dana atau modal pribadi calon debitur. Dalam hal ini bank harus terlebih dahulu melakukan penelitian terhadap modal yang dimiliki oleh pemohon pembiayaan. Penyelidikan ini tidaklah semata-mata didasarkan pada besar kecilnya modal, akan tetapi lebih difokuskan kepada bagaimana distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha kecil tersebut, sehingga segala sumber yang telah ada dapat berjalan secara efektif.

d. Collateral

Pihak bank menilai jaminan untuk persetujuan pemberian pinjaman yang merupakan sarana pengaman atas risiko yang mungkin terjadi atas wanprestasinya nasabah debitur dikemudian hari, misalnya pembiayaan bermasalah. Jaminan ini diharapkan dapat melunasi sisa utang pinjaman baik utang pokok maupun pinjamannya apabila nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya.

e. Condition of Economy

Bahwa dalam pemberian pembiayaan usaha kecil oleh pihak BSM, kondisi ekonomi secara umum dan kondisi sektor usaha permohonan pembiayaan perlu memperoleh perhatian dari bank untuk memperkecil resiko yang mungkin terjadi yang diakibatkan oleh kondisi ekonomi tersebut.

Selain melakukan penganalisaan terhadap nasabah, bank BSM Cabang Dumai juga menerapkan beberapa aspek diantaranya³⁸:

a. Aspek Yuridis / hukum

Yaitu suatu aspek yang terkait dengan aspek legal yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku dan termasuk juga Perizinan yaitu:

i) Izin lokasi

ii) Izin usaha

b. Aspek teknis

yaitu suatu aspek yang berkaitan dengan pemilihan lokasi peroyek, jenis mesin, atau peralatan lainnya yang sesuai dengan kapasitas produksi, layout, dan pemilihan teknologi yang sesuai. Hal ini sangat penting di dalam melakukan bisnis usaha.

c. Aspek pasar dan pemasaran

Yaitu suatu aspek yang berkaitan dengan adanya peluang pasar untuk suatu produk yang akan di tawarkan oleh suatu proyek tersebut

d. Aspek keuangan

Yaitu suatu aspek yang berkaitan dengan sumber-sumber dana yang dimiliki nasabah untuk membiayai usahanya dan bagaimana cara nasabah dalam menggunakan dana tersebut.

³⁸*Ibid.*

4. Tahap Pesetujuan

Melihat rencana kerja dan dana anggaran yang dibutuhkan nasabah dalam proses pencairan, maksud proses pencairan adanya bukti pengikat pembiayaan (ada akad, pengikat jaminan, asuransi jiwa, asuransi kebakaran, asuransi kendaraan).

5. Tahap monitoring

Diawasi dalam kegunaan yang diajukan oleh nasabah, apakah benar pembiayaan yang diajukan tersebut oleh nasabah.

6. Tahap angsuran

Nasabah diberikan atau di suruh mengangsur atas pinjamannya per bulan.

Adapun pembiayaan usaha kecil yang diberikan Pihak BSM Cabang Dumai berdasarkan akad murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif atau peningkatan usaha. Besar plafond pembiayaan yang diberikan oleh pihak BSM adalah sebesar Rp. 50.000.000,- sampai dengan 500.000.000,- dalam jangka waktu maksimal 5 tahun. Adapun contoh pembiayaan ini diantaranya adalah:

- Usaha tani sawit sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja
- Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pakaian jadi

- Pengrajin industri makanan dan minuman, industri alat-alat rumah tangga, dan industri kerajinan tangan
 - Peternakan ayam, itik dan perikanan.
- b. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan diberikan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif atau kebutuhan pribadi. Besar plafon pembiayaan konsumtif yang diberikan oleh pihak BSM yaitu: Rp. 50.000.000,- s/d Rp.500.000.000,- dalam jangka waktu maksimal 10 tahun. Misalnya pembelian sepeda motor, tivi, mobil, renovasi rumah, alat-alat dapur dan sebagainya³⁹.

Persentase perbandingan keuntungan pembiayaan murabahah untuk produktif dan konsumtif adalah besarnya pembiayaan produktif dalam pembiayaan Murabahah sudah pasti dalam menentukan marginnya, tetapi risiko usaha didalam pembiayaan produktif lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan konsumtif, maksud lebih besar resiko disini adalah dalam pembiayaan produktif usaha yang dilakukan nasabah belum tentu berkembang sesuai dengan analisa account officer bank, sedangkan konsumtif barang yang diperjual belikan sudah jelas.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, Jumlah persentase nasabah yang memanfaatkan pinjaman murabahah antara pembiayaan produktif dan konsumtif adalah :

³⁹ Dani Saputra, Pelaksanaan Marketing Support, Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai, Wawancara, Dumai, 22 Mei 2012.

Tabel. IV. I
Persentase Nasabah Yang Memanfaatkan Pinjaman Murabahah
Antara Pembiayaan Konsumtif Dan Produktif

Persentase nasabah yang memanfaatkan pembiayaan Produktif dan Konsumtif	Persen tase
Nasabah produktif	35 %
Nasabah konsumtif	65 %
Jumlah	100 %

Dilihat dari tabel di atas bahwa pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai yang memanfaatkan pembiayaan Produktif dan Konsumtif adalah pada pembiayaan Produktif yang memanfaatkan sebanyak 35% nasabah sedangkan pembiayaan Konsumtif sebanyak 65% nasabah. Dapat dikatakan bahwa pembiayaan produkti lebih sedikit dari pada konsumtif karena risiko pembiayaan produktif lebih besar dari pada konsumtif.

Perbandingan keuntungan yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai berdasarkan margin keuntungan yang dihitung dari berapa besar resiko pembiayaan tersebut, bila semakin besar resiko pembiayaan maka semakin besar juga margin pembiayaan nasabah. Dan tingkat keuntungan yang ditetapkan adalah sesuai dengan standar Bank Syariah Mandiri dan standar keuangan nasabah pembiayaan.

Didalam kemudahan ada juga terjadi kendala-kendala terhadap pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- Terjadinya said streaming atau penyalahgunaan pembiayaan. Contohnya nasabah mengajukan pembiayaan guna untuk membeli bibit sawit sesudah pembiayaan di cairkan ternyata dilihat bahwa nasabah tidak membeli bahan atau barang yang telah di janjikannya, nasabah menggunakan dana untuk membeli sebuah rumah atau selain dari pengajuannya tersebut pada pihak bank.
- Pemalsuan data misalnya pemalsuan KTP, Izin Usaha, jaminan

Adapun solusi pihak BSM dalam mengatasi kendala yang terjadi diatas adalah :

- Dengan memotong pencairan sampai menyerahkan pencairan pembiayaan yang di setujui sesuai dengan akad.
- Adanya investigasi dengan melakukan wawancara, melihat kewajaran, keabsahan, mencari informasi, survei jaminan ke lapangan dengan menanyakan ke lapangan atau lingkungan nasabah seperti tetangga, tempat usahanya.

Dalam pembiayaan ini nasabah diberikan kemudahan oleh pihak bank, sebelum pembiayaan di lakukan bank terlebih dahulu menilai karakteristik si debitur. Pembiayaan yang sering diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai kepada nasabahnya adalah pembiayaan Konsumtif, karena pembiayaan konsumtif risikonya lebih kecil dari pembiayaan Produktif. Dan pihak bank juga mempunyai solusi terhadap kendala yang dialami oleh nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Dumai dapat disimpulkan bahwa :

1. Adapun Peranan PT Bank Syari'ah Mandiri cabang Dumai dalam meningkatkan usaha kecil adalah Dengan adanya benar-benar menerapkan visi dan misi yang dimiliki bank tersebut. Selain itu, pihak BSM juga melakukan pelatihan workshop pembiayaan Linkage dan adanya penyaluran KUR (Kedit Usaha Kecil).
2. Penyaluran Pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan usaha kecil adalah sebagai berikut :
 - Pemanfaatan fasilitas pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh nasabah cukup lama. Pembiayaan tesebut meliputi pembiayaan produktif dan konsumtif.
 - Membantu kelangsungan usaha nasabah.
 - Usaha nasabah dapat mengalami perkembangan dan kemajuan
 - Proses pembiayaannya cepat dan angsurannya ringan dan tetap sampai jatuh tempo.

B. SARAN

Sebelum penulis mengakhiri, penulis ingin menyampaikan beberapa hal sebagai saran yang tertentu berhubungan dengan permasalahan yang menjadi pembahasan penelitian ini. Maka penulis menyarankan :

1. Selain meningkatkan visi dan misinya, Bank Syariah Mandiri Cabang Dumai juga harus meningkatkan usaha Produktif pada nasabahnya misalnya pada usaha pertanian, peternakan itik dan sebagainya.
2. Disamping itu juga penulis menyarankan agar penelitian ini tidak hanya sampai disini melainkan penulis berharap semoga masih banyak lagi ilmuwan-ilmuan yang melanjutkan penelitian ini khususnya penelitian yang mengenai hal-hal yang berkaitan dengan peningkatan usaha kecil berdasarkan akad murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

- AdiwarmanKarim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004) cet-ke 2, h.88
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm.89-90
- Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005)
- Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum Dalam Perbankan Syariah dan Persuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 109
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Yogyakarta: Enkonesia, 2004), h. 63
- _____, *Bank dan lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustras*, (Yogyakarta: Ekonisia UII, 2007), h. 62
- IbnuRusyd, *Bidaayatul Al-Mujtahid Wa an-Nhaayatu Al-Mugtasid*, (Darl al Fikr, Beirut, 1995), cet, ke-5, h. 192
- Ibnu Majah. *Sunan Ibnu Majah*. Juz.8. (Maktabah Syamilah.tt)
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), Cet ke 9, h. 22
- _____, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Pres, 2005), h. 22
- Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Tazkia Cendekia, 2001). h 107
- Muhamamad, *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Islam* (Yogyakarta: BPFE, 2005), Cet. 1, h. 13

NugrohoWidi, *Informasi Kredit Usaha Kecil*, (Jakarta: PT Pustaka Binaman, 1997),
h. 39

Tri Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*,
(Bogor: Ghalia Indonesia, 2001), Cet ke 1, h. 306-307

Wiroso, *Jual beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h.16

W.J.S. Poerwadarmita, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : PN. Balai Pustaka,
1982), hal. 985

Zubair Hasan, *Undang-undang Tentang Perbankan Syari'ah* (Jakarta: PT. Raja
grafindo Persada, 2009), h. 260